

Преподаватель Литвишко А.И.

**Задание:**

1. Изучить теоретический материал по теме «Риск в предпринимательстве и угроза банкротства», письменно в конспекте ответить на вопросы для самопроверки
2. Дать определение терминам и понятиям

**Вопросы для самопроверки**

1. Какие виды рисков наиболее характерны для предпринимательской деятельности?
2. В чем заключаются особенности производственного, финансового и инвестиционного рисков?
3. Что такое динамический, статистический, абсолютный и относительный риск?
4. Назовите внешние и внутренние факторы риска. Как они влияют на предпринимательскую деятельность?
5. В чем заключаются основные принципы анализа риска?
6. Каковы цели и задачи качественного и количественного анализа
7. риска?
8. В чем состоят особенности, цели и задачи различных методов анализа риска?
9. Какие основные способы снижения риска Вы считаете наиболее эффективными?
10. Дайте определение понятия «банкротство предприятия». Какие основные законодательные акты регулируют процедуру банкротства?
11. Какие показатели используются для оценки угрозы банкротства предприятия?
12. Назовите основные этапы процедуры банкротства. В чем их особенности?

**Термины и понятия**

Предпринимательский риск

Производственный риск

Финансовый риск

Инвестиционный риск

Распределение риска

Диверсификация

Хеджирование

Несостоятельность предприятия

Внешнее управление  
Санация  
Принудительная ликвидация  
Добровольная ликвидация  
Мировое соглашение  
Конкурсная масса  
Конкурсное производство  
Конкурсный управляющий  
Арбитражный управляющий  
Производственный левверидж

## Риск в предпринимательстве и угроза банкротства

В условиях рыночных отношений, при наличии конкуренции и возникновении порой непредсказуемых ситуаций, хозяйственная, производственная или коммерческая деятельность невозможна без рисков. Однако и отсутствие *риска*, т.е. опасности наступления непредсказуемых и нежелательных для субъекта предпринимательской деятельности последствий его действий, в конечном счете, вредит экономике, подрывает ее динамичность и эффективность. Нормальный ход экономического развития требует достаточно полной и разнообразной «рисковой стратификации», которая обеспечивает каждому субъекту возможность занять позиции в такой зоне хозяйствования, в которой степень риска отвечает его наклонностям и личным качествам. Существование риска и неизбежные в ходе развития изменения его степени выступают постоянным и сильнодействующим фактором движения предпринимательской сферы экономики.

### 1. Виды рисков и методы их оценки

Любое предприятие несет риски, связанные с его производственной, коммерческой и другой деятельностью, любой предприниматель отвечает за последствия принимаемых управленческих решений. Фактор риска заставляет предпринимателя экономить финансовые и материальные ресурсы, обращать особое внимание на расчеты эффективности новых проектов, коммерческих сделок и т.д. Фактор риска в предпринимательской деятельности особенно увеличивается в периоды нестабильного состояния экономики, сопровождаемого инфляционными процессами, сверхдорогими кредитами и т.п.

## Понятие и виды риска

*Риск в предпринимательстве* – это вероятность того, что предприятие понесет убытки или потери, если намеченное мероприятие (управленческое решение) не осуществится, а также, если были допущены просчеты или ошибки при принятии управленческих решений. Предпринимательский риск можно подразделить на производственный, финансовый и инвестиционный.

Производственный риск связан непосредственно с хозяйственной деятельностью предприятия. Под *производственным риском* обычно понимают вероятность (возможность) невыполнения предприятием своих обязательств по контракту или договору с заказчиком, риски в реализации товаров и услуг, ошибки в ценовой политике, риск банкротства.

В производственной деятельности промышленного предприятия можно выделить следующие риски:

- риск полной остановки предприятия из-за невозможности заключения договоров на поставку необходимых при данной технологии материалов, комплектующих деталей и других исходных продуктов;
- риск недополучения исходных материалов из-за срыва заключенных договоров о поставке, а также риск невозврата денежных средств, перечисленных поставщику в виде предоплат;
- риск незаключения договоров на реализацию произведенной продукции, работ или услуг, т.е. риск полной или частичной нереализации;
- риск неполучения или несвоевременного получения денежных средств за отгруженную на реализацию продукцию;
- риск отказа покупателя от полученной и оплаченной продукции или риск возврата;
- риск срыва заключенных соглашений о предоставлении займов, инвестиций или кредитов;
- ценовой риск, связанный с определением цены на реализуемую предприятием продукцию и услуги, а также риск в определении цены на необходимые средства производства, используемое сырье, материалы, топливо, энергию, рабочую силу и капитал (в виде процентных ставок по кредитам). По некоторым расчетам, ошибка в размере цены на реализуемую продукцию на 1% приводит к потерям, составляющим не менее 1% выручки от реализации. Если спрос на данный товар эластичен, то потери могут составить 2-3%. При рентабельности продукции, составляющей 10–12%, ошибка в цене на 1% может означать потери в прибыли на 5–10%. Ценовой риск существенно возрастает в условиях инфляции;
- риск банкротства как деловых партнеров (контрагентов, реализаторов, поставщиков и т.п.), так и самого предприятия.

*Финансовый риск* – это вероятность наступления ущерба в результате проведения каких-либо операций в финансово-кредитной и биржевой сферах, совершения операций с ценными бумагами, т.е. риск, который следует из природы финансовых операций. К финансовым рискам относятся кредитный риск, процентный риск, валютный риск, риск упущенной финансовой выгоды.

*Кредитный риск* связан с неуплатой заемщиком основного долга и процентов, начисленных за кредит. *Процентный риск* – опасность потерь коммерческими банками, кредитными учреждениями, инвестиционными фондами в результате

повышения процентных ставок, выплачиваемых ими по привлеченным средствам, над ставками по предоставленным кредитам. *Валютные риски* отражают опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой, в том числе национальной валюты при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций. *Риск, упущенной финансовой выгоды* определяется вероятностью финансового ущерба, который может возникнуть в результате неосуществления какого-либо мероприятия или остановки хозяйственной деятельности. В инвестиционной деятельности предприятия можно выделить *риск инвестирования* в ценные бумаги, или «портфельный риск», который характеризует степень риска снижения доходности конкретных ценных бумаг и сформированного портфеля ценных бумаг, а также *риск новаторства*. Новые проекты содержат три вида рисков:

- риск, связанный с техническими нововведениями;
- риск, связанный с экономической или организационной стороной производства;
- риск, определяемый «молодостью предприятия».

Риски могут быть классифицированы и по иным признакам. Так, например, выделяют риски чистые и спекулятивные, динамические и статические, абсолютные и относительные. Чистые риски означают возможность получения убытков или нулевого результата. Обычно к ним относят производственные и инвестиционные риски. *Спекулятивные риски* выражаются в вероятности получения как положительного, так и отрицательного результата. Финансовые риски, например, считаются спекулятивными рисками.

*Динамический риск* – это риск непредвиденных изменений вследствие принятия управленческих решений или изменений, произошедших в экономической, политической и других сферах общественной жизни. Такие изменения могут привести как к потерям, так и к дополнительным доходам. *Статический риск* – это риск потерь вследствие нанесения ущерба собственности, а также потерь дохода из-за недееспособности организации. Этот риск может привести только к потерям.

*Абсолютный риск* оценивается в денежных единицах (рублях долларах и т.д.); *относительный риск* – в долях единицы или в процентах. Например, риск в предпринимательстве можно измерить абсолютной величиной – суммой убытков и потерь и относительной величиной – степенью риска, т.е. мерой вероятности неосуществления намеченного мероприятия или недостижения намеченного уровня прибыли, дохода, цены. Оба показателя необходимы и несут соответствующую информацию – абсолютного и относительного риска.

### **Факторы риска**

Предпринимательский риск складывается под влиянием объективных (внешних) и субъективных (внутренних) факторов.

К наиболее важным внешним факторам относятся: инфляция (значительный и неравномерный рост цен как на сырье, материалы, топливо, энергоносители, комплектующие изделия, транспортные и другие услуги, так и на продукцию и услуги предприятия); изменение банковских процентных ставок и условий кредитования, налоговых ставок и таможенных пошлин; изменения в отношениях собственности и аренды, в трудовом законодательстве и др. Не менее опасно для

деятельности предприятия влияние внутренних факторов, которые связаны с ошибками и упущениями руководства и персонала. Так, по оценкам зарубежных экспертов, 90% различных неудач малых фирм связано с неопытностью руководства, его неумением адаптироваться к изменяющимся условиям, консерватизмом мышления, что ведет к неэффективному управлению предприятием, к принятию ошибочных решений, потере позиций на рынке.

К субъективным факторам можно отнести и фактор отношения к риску. Люди различаются по своей готовности пойти на риск. Так, одним руководителям нравится рисковать, другие рисковать не хотят, а иные к риску безразличны. От поведения конкретных людей зависит и выбор рискованной стратегии в деятельности предприятия. Руководитель, который предпочитает стабильный доход, в предпринимательской деятельности выбирает стратегию, не расположенную к риску. При таком антирисковом поведении обычно имеет место невысокий доход (прибыль) предприятия. Руководитель, нейтрально относящийся к риску, ориентируется на ожидаемый доход, невзирая на возможные убытки. Расположенные к риску руководители готовы рисковать в надежде получить большую прибыль, т.е. готовы бороться за минимизацию потерь с целью максимизации результата.

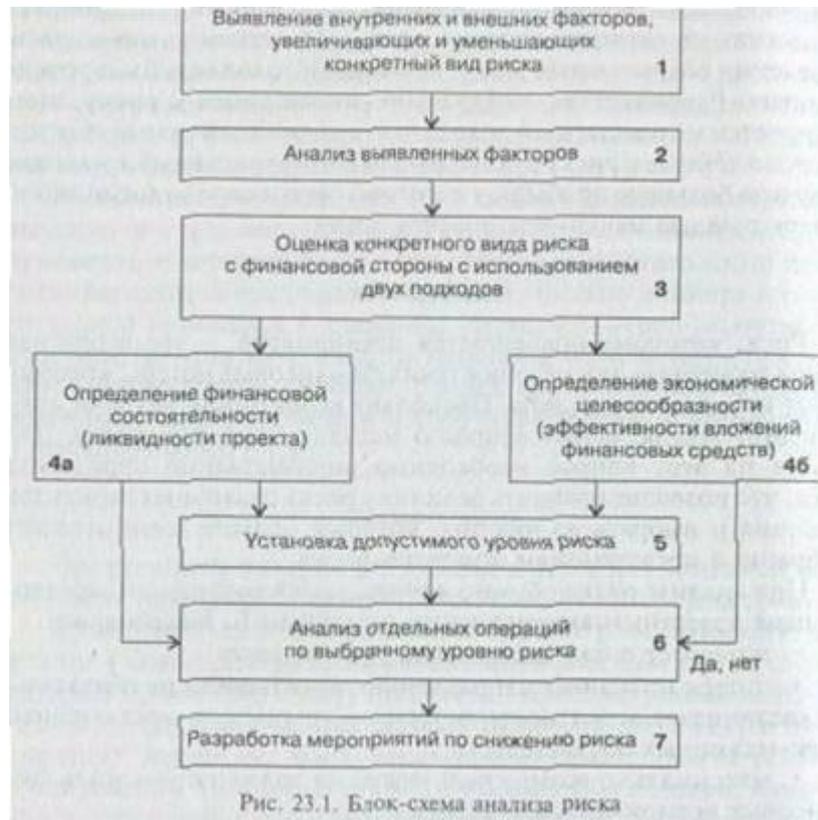
### **Анализ риска**

Риск, которому подвергается предприятие, – это вероятная угроза разорения или несения таких финансовых потерь, которые могут остановить все дело. Поскольку вероятность неудачи присутствует всегда, встает вопрос о методах снижения риска. Для ответа на этот вопрос необходимо количественно определить риск, что позволит сравнить величину риска различных вариантов решения и выбрать из них тот, который больше всего отвечает выбранной предприятием стратегии риска.

При анализе риска обычно используются допущения, предложенные известным американским экспертом Б. Берлимером:

- потери от риска независимы друг от друга;
- потеря по одному направлению деятельности не обязательно увеличивает вероятность потери по другому, за исключением форс-мажорных обстоятельств;
- максимально возможный ущерб не должен превышать финансовых возможностей участника.

Общая схема проведения анализа риска представлена на рис. 23.11.



Анализ рисков можно подразделить на два дополняющих друг друга вида: качественный и количественный.

Качественный анализ позволяет определить факторы и потенциальные области риска, выявить возможные его виды. Количественный анализ направлен на то, чтобы количественно выразить риски, провести их анализ и сравнение. При количественном анализе риска используются различные методы. В настоящее время наиболее распространенными являются:

- статистический метод;
- анализ целесообразности затрат;
- метод экспертных оценок;
- аналитические методы;
- метод аналогий;
- анализ финансовой устойчивости предприятия и оценка его платежеспособности.

### Методы количественного анализа риска

Статистический метод заключается в изучении статистики потерь и прибылей, имевших место на данном или аналогичном предприятии, с целью определения вероятности события, установления величины риска. *Вероятность* означает возможность получения определенного результата. Например, вероятность успешного продвижения нового товара на рынке в течение года составляет – 3/4 а неуспех – 1/4. *Величина*, или *степень, риска* измеряется двумя показателями: средним ожидаемым значением и колеблемостью (изменчивостью) возможного результата.

Среднее ожидаемое значение связано с неопределенностью ситуации, оно выражается в виде средневзвешенной величины всех возможных результатов

$[E(x)]$ , где вероятность каждого результата ( $A$ ) используется в качестве частоты или веса соответствующего значения ( $x$ ). В общем виде это можно записать так:

$$E(x) = A_1x_1 + A_2x_2 + \dots + A_nx_n,$$

Допустим, что при продвижении нового товара мероприятие А из 200 случаев давало прибыль 20,0 тыс. руб. с каждой единицы товара в 90 случаях (вероятность  $90 : 200 = 0,45$ ), прибыль 25,0 тыс. руб. в 60 случаях (вероятность  $60 : 200 = 0,30$ ) и прибыль 30,0 тыс. руб. в 50 случаях (вероятность  $50 : 200 = 0,25$ ). Среднее ожидаемое значение прибыли составит:

$$20,0 \times 0,45 + 25,0 \times 0,30 + 30,0 \times 0,25 = 24.$$

Осуществление мероприятия Б из 200 случаев давало прибыль 19,0 тыс. руб. в 85 случаях, прибыль 24,0 тыс. руб. в 60 случаях, 31,0 тыс. руб. в 50 случаях. При мероприятии Б средняя ожидаемая прибыль составит;

$$19,0 - (85 : 200) + 24,0 \times (60 : 200) + 31,0 \times (50 : 200) = 23,8.$$

Сравнивая величины ожидаемой прибыли при вложении капитала в мероприятия А и Б, можно сделать вывод, что величина получаемой прибыли при мероприятии А колеблется от 20,0 до 30,0 тыс. руб., средняя величина составляет 24,0 тыс. руб.; в мероприятии Б величина получаемой прибыли колеблется от 19,0 до 31,0 тыс. руб. и средняя величина равна 23,8 тыс. руб.

Средняя величина представляет собой обобщенную количественную характеристику и не позволяет принять решение в пользу какого-либо варианта вложения капитала. Для окончательного решения необходимо измерить колеблемость (размах или изменчивость) показателей, т.е. определить меру колеблемости возможного результата. Колеблемость возможного результата представляет собой степень отклонения ожидаемого значения от средней величины. Для ее определения обычно вычисляют дисперсию или среднеквадратическое отклонение.

Дисперсия представляет собой среднее взвешенное из квадратов отклонений действительных результатов от средних ожидаемых:

$$\sigma^2 = \frac{\sum (x - \bar{x})^2 A}{\sum A},$$

где  $\sigma^2$  – дисперсия;  $x$  – ожидаемое значение для каждого случая наблюдения;  $\bar{x}$  – среднее ожидаемое значение;  $A$  – частота случаев, или число наблюдений.

Среднее квадратическое отклонение определяется по формуле:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (x - \bar{x})^2 A}{\sum A}}$$

Дисперсия и среднее квадратическое отклонение являются мерами абсолютной колеблемости. Они измеряются в тех же единицах, что и варьирующий признак. Для анализа степени отклонения обычно используется коэффициент вариации.

Коэффициент вариации – это отношение среднего квадратического отклонения к средней арифметической. Он показывает степень отклонения полученных значений.

$$V = \frac{\sigma}{x} \cdot 100,$$

где  $V$  – коэффициент вариации, %;  $b$  – среднее квадратическое отклонение;  $x$  – среднее арифметическое.

Коэффициент вариации позволяет сравнивать колеблемость признаков, имеющих разные единицы измерения. Чем выше коэффициент вариации, тем сильнее колеблемость признака. Установлена следующая оценка коэффициентов вариации:

- до 10% – слабая колеблемость;
- 10–25% – умеренная колеблемость;
- свыше 25% – высокая колеблемость.

В нашем примере среднее квадратическое отклонение составляет:

- в мероприятии А:  $b_A = 16,5 = 4,06$ ;
- в мероприятии Б:  $b_B = 24,06 = 4,905$ .

Коэффициент вариации:

- для мероприятия А:  $V_A = 16,917$ ;
- для мероприятия Б:  $V_B = 20,609$ .

Коэффициент вариации при вложении капитала в мероприятие А меньше, чем при мероприятии Б. Следовательно, мероприятие А сопряжено с меньшим риском, а значит, предпочтительнее. Дисперсионный метод успешно применяется и при наличии более чем двух альтернативных признаков.

В тех случаях, когда информация ограничена, для количественного анализа риска используются аналитические методы, или стандартные функции распределения вероятностей, например нормальное распределение, или распределение Гаусса, показательное (экспоненциальное) распределение вероятностей, которое довольно широко используется в расчетах надежности, а также распределение Пуассона, которое часто используют в теории массового обслуживания.

Вероятностная оценка риска математически достаточно разработана, но опираться только на математические расчеты в предпринимательской деятельности не всегда бывает достаточным, так как точность расчетов во многом зависит от исходной информации.

Метод экспертных оценок основан на обобщении мнений специалистов-экспертов о вероятностях риска. Интуитивные характеристики, основанные на знаниях и опыте эксперта, дают в ряде случаев достаточно точные оценки. Экспертные методы позволяют быстро и без больших временных и трудовых затрат получить информацию, необходимую для выработки управленческого решения.

Метод аналогий обычно используется при анализе рисков нового проекта. Проект рассматривается как «живой» организм, имеющий определенные стадии развития. Жизненный цикл проекта состоит из этапа разработки, этапа выведения на рынок, этапа роста, этапа зрелости и этапа упадка. Изучая жизненный цикл проекта, можно получить информацию о каждом этапе проекта, выделить причины нежелательных последствий, оценить степень риска. Однако на практике бывает довольно трудно собрать соответствующую информацию.

Метод оценки платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия позволяет предусмотреть вероятность банкротства. В первую очередь анализу подвергаются сведения, содержащиеся в документах годовой бухгалтерской отчетности. Основными критериями неплатежеспособности, характеризующими структуру баланса, являются: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными средствами и коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности. На основании указанной системы показателей можно оценить вероятность наступления неплатежеспособности предприятия.

Различные методы финансового анализа позволяют выявить слабые места в экономике предприятия, охарактеризовать его ликвидность, финансовую устойчивость, рентабельность, отдачу активов и рыночную активность. Однако обычно вывод о вероятности банкротства можно сделать только на основе сопоставления показателей данного предприятия и аналогичных предприятий, обанкротившихся или избежавших банкротства. Найти соответствующую информацию довольно трудно, поэтому для расчетов вероятностей банкротства широко используют многофакторные модели. Например, в зарубежной практике для предсказания банкротства широко используются многофакторные модели Э. Альтмана. В разработанной им модели 1977 г. в качестве переменных (факторов) используются показатели рентабельности активов, динамики прибыли, кумулятивной прибыльности, совокупных активов, коэффициенты покрытия процентов по кредитам, ликвидности, автономии. Эта модель позволяет прогнозировать банкротство на пятилетний период с точностью до 70%.

Метод целесообразности затрат позволяет определить критический объем производства или продаж, т.е. нижний предельный размер выпуска продукции, при котором прибыль равна нулю. Производство продукции в объемах меньше критического приносит только убытки. Критический объем производства необходимо оценивать при освоении новой продукции и при сокращении выпуска продукции, вызванного падением спроса, сокращением поставок материалов и комплектующих изделий, заменой продукции на новую, ужесточением экологических требований и другими причинами. Для проведения соответствующих расчетов все затраты на производство и реализацию продукции подразделяют на переменные (материалы, комплектующие изделия, инструменты, заработная плата, расходы на транспорт и т.п.) и постоянные (амортизационные отчисления, управленческие расходы, арендная плата, проценты за кредит и т.п.).

Критический объект производства ( $O_{кр}$ ) можно представить в следующем виде:

$$O_{кр} = Z_{пост} : (Ц - Z_{пер}),$$

где  $Ц$  – цена изделия (единицы продукции), руб.;  $Z_{пост}$  – постоянные затраты, руб.;  $Z_{пер}$  – переменные затраты, руб.

Некоторые зарубежные авторы называют критический объем производства порогом рентабельности и используют этот показатель для оценки финансовой устойчивости предприятия. Чем больше разность между фактическим объемом производства и критическим, тем выше финансовая устойчивость.

Любое изменение объема производства (продаж) оказывает существенное влияние на прибыль. Данная зависимость называется эффектом производственного (или операционного) лeverиджа. *Производственный лeverидж* показывает степень влияния постоянных затрат на прибыль (убытки) при изменениях объема производства.

Производственный лeverидж (*Лпр*) можно представить в следующем виде:

$$Лпр = (В - Зпер) : П = (Зпост + П) : П,$$

где *П* – балансовая прибыль от реализации (до выплаты налога на прибыль, процентов по кредитам и дивидендам); *В* – выручка от реализации; *Зпер* – переменные затраты; *Зпост* постоянные затраты.

Из приведенного соотношения следует, что чем больше удельный вес постоянных затрат в общей сумме издержек при некотором объеме производства, тем выше производственный лeverидж, а следовательно, тем выше предпринимательский риск. Работать с высоким производственным лeverиджем могут только те предприятия, которые в состоянии обеспечить большие объемы производства и сбыта, имеют устойчивый спрос на свою продукцию.

### Способы снижения риска

Деятельность предприятия, так или иначе, связана с риском. Задачей руководства предприятия является снижение степени риска. Для этого используются различные способы: диверсификация, страхование, лимитирование, резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов, распределение риска, получение большей информации о предстоящем выборе и результатах. *Диверсификация* – это распределение капиталовложений между разнообразными видами деятельности, результаты которых непосредственно не связаны. Предприятие, неся убытки по одному виду деятельности, может получить прибыль за счет другой сферы деятельности. Диверсификация позволяет повысить устойчивость предприятия к изменениям в предпринимательской среде.

*Страхование* – это передача определенных рисков страховой компании. Для снижения степени риска используются имущественное страхование и страхование от несчастных случаев. Имущественное страхование может иметь следующие формы: страхование риска подрядного строительства, страхование оборудования, страхование грузов и др. Страхование от несчастных случаев включает: страхование общей гражданской ответственности и страхование профессиональной ответственности. Широко используется и такой вид страхования, как *хеджирование* – страхование цены товара от риска либо нежелательного для производителя падения, либо невыгодного для потребителя увеличения.

По целям и технике проведения операции хеджирование делятся на хеджирование продаж, т.е. заключение производителем или товаровладельцем фьючерсного контракта с целью страхования от снижения цены при продаже в

будущем товара, либо уже имеющегося в наличии, либо еще не произведенного, непредусмотренного к обязательной поставке в определенный срок; хеджирование покупкой, т.е. заключение потребителем или продавцом фьючерсного контракта с целью страхования от увеличения цены при покупке в будущем необходимого товара.

*Лимитирование* предполагает установление лимита, т.е. определенных сумм расходов, продажи товаров в кредит, сумм вложения капитала и т.п.

*Резервирование средств* на покрытие непредвиденных расходов предполагает установление соотношения между потенциальными рисками и размерами расходов, необходимых для преодоления последствий этих рисков. Такой способ снижения рисков обычно используют при выполнении различных проектов. В общем случае резерв используется для финансирования дополнительных работ, компенсации непредвиденных изменений материальных и трудовых затрат, накладных расходов и других затрат, возникающих в процессе осуществления проекта.

*Распределение риска* предполагает разделение риска между участниками проекта. Рост размеров и продолжительности инвестирования, внедрение новых технологий, высокая динамичность внешней среды увеличивает риск проекта. Способом разделения риска являются *операции факторинга*. В практике зарубежных банков развитие факторинговых операций связано главным образом с потребностью отдельных поставщиков в ускоренном по получении платежей, которые представляются сомнительными. Как правило, в этих ситуациях имеет место риск неуплаты претензий плательщиком вообще. Банк, выкупивший такие претензии у поставщика, в этом случае может понести убытки. Операции факторинга относятся к операциям повышенного риска. Размер комиссионного вознаграждения зависит как от степени риска (от уровня «сомнительности» выкупаемого долга), так и от длительности договорной отсрочки. В некоторых случаях он достигает до 20% от суммы платежа.

Любое управленческое решение принимается в условиях, когда результаты не определены и информация ограничена. Следовательно, чем полнее информация, тем больше предпосылок сделать лучший прогноз и снизить риск. Стоимость полной информации рассчитывается как разность между ожидаемой стоимостью какого-нибудь мероприятия (проекта приобретения), когда имеется полная информация, и ожидаемой стоимостью, когда информация неполная.

Общими в хозяйственной практике являются три основных принципа снижения риска:

- не рисковать больше, чем позволяет собственный капитал;
- не забывать о последствиях риска;
- не рисковать многим ради малого.

## 2. Понятие и процедура банкротства

В условиях рыночной экономики принцип ответственности предприятий за результаты финансово-хозяйственной деятельности реализуется в случае образования убытков, неспособности предприятия удовлетворять требования кредиторов по оплате товаров (работ, услуг) и обеспечивать финансирование производственного процесса, т.е. при наступлении *банкротства предприятия*.

### Причины банкротства

Успехи и неудачи деятельности предприятия являются результатом взаимодействия целого ряда факторов: внешних, на которые предприятие не может влиять вообще или может оказывать лишь слабое влияние, и внутренних, зависящих от организации работы самого предприятия.

К числу внешних факторов, влияющих на деятельность предприятия, обычно относятся: размер и структура потребностей; уровень доходов и накоплений населения, а следовательно, и его покупательная способность (сюда же может быть отнесен уровень цен и возможность получения потребительского кредита); политическая стабильность и направленность внутренней политики; развитие науки и техники, которое определяет все составляющие процесса производства товара и его конкурентоспособности; уровень культуры, проявляющийся в привычках и нормах потребления, предпочтении одних товаров и отрицательном отношении к другим.

Одним из наиболее сильных внешних факторов банкротства являются так называемые технологические разрывы. Для каждой производственной (технологической) системы существуют определенные пределы роста объемов деятельности – те же самые процессы, которые сформировали систему, на поздних этапах развития становятся ее ограничителями. Дальнейшее развитие требует скачка в базовых характеристиках системы. В экономической литературе эти моменты называются переломными точками, технологическими разрывами. Переход от электронных ламп к полупроводникам, от грампластинок к магнитной ленте и т.д. является примером технологических разрывов. В результате хозяйственное (технологическое) развитие приобретает форму последовательных S-образных кривых с разрывами между концом одной и началом другой. Перемены готовятся подспудно, незаметно для большинства, но происходят лавинообразно. В результате предприятие, имеющее престиж лидера, почти сразу оказывается безнадежно отставшим. По оценкам специалистов, при технологических разрывах семь из десяти лидеров становятся отстающими. Для основной массы предприятий значение имеют не только крупные научно-технические сдвиги, но и мелкие оригинальные изменения, которые подрывают их преимущества в данной сфере деятельности. Идея проката детских пеленок, например, нанесла ущерб экономике предприятий, ориентированных на их продажу, а последующее изобретение одноразовых пеленок отразилось на деятельности фирм, производящих текстильные изделия.

К внешним причинам банкротства следует также отнести усиление международной конкуренции. Зарубежные предприятия в одних случаях выигрывают за счет более дешевого труда, а в других – за счет более совершенных технологий.

Внешним фактором, способным привести к банкротству предприятия, является общий экономический спад. Нередко на стадии циклического подъема осторожность покидает даже банковские структуры, которые начинают увеличивать сверх меры кредиты предприятиям. Предприятия, в которые они вкладывают средства, выглядят устойчивыми и сильными. Но их крах наступает почти мгновенно из-за резкого спада рентабельности, который является результатом столь же резкого изменения цен на товары.

В реальном хозяйственном процессе к банкротству предприятия могут приводить различные факторы, усиливающие или ослабляющие взаимное воздействие. Тем не менее, если удастся условно выделить преобладающий фактор, то банкротство предприятия обычно подразделяется на:

- банкротство, связанное с неэффективным управлением предприятием, непродуманной маркетинговой стратегией и т.д.;
- банкротство, вызванное недостатком инвестиционных ресурсов для осуществления расширенного воспроизводства пользующейся спросом продукции;
- банкротство, обусловленное производством неконкурентоспособной продукции.

### **Процедура банкротства**

В настоящее время процесс банкротства в России регламентируется Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» от 8 января 1998 г.

Понятие «несостоятельность» указывает на неспособность предприятия удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров (работ, услуг). Отсутствие на расчетном счете денежных средств, необходимых для уплаты налогов, обязательных страховых взносов и т.п., также является признаком несостоятельности предприятия. В то же время оно не может быть признано несостоятельным за неуплату штрафов, пени, неустоек, поскольку суммы санкций не образуют кредиторской задолженности.

Однако далеко не во всех случаях наличие кредиторской задолженности свидетельствует о возможности предъявления требований о признании предприятия-должника банкротом. В соответствии с Законом о несостоятельности (банкротстве) предприятий принимается во внимание лишь такая сумма задолженности, которая превышает стоимость имущества должника. Исключения составляют случаи, когда подобного превышения нет, но имеет место неудовлетворительная структура баланса должника (такое соотношение его имущества и обязательств, при котором за счет первого не может быть обеспечено своевременное выполнение вторых в связи с недостаточной степенью ликвидности упомянутого имущества).

Официально предприятие может считаться банкротом только при наличии решения арбитражного суда либо решения предприятия о добровольной ликвидации. Законодательство о банкротстве обычно предусматривает не только ликвидационные, но и реорганизационные процедуры. Последние включают внешнее управление и санацию.

## Внешнее управление

Под внешним управлением имуществом должника понимается процедура, направленная на продолжение деятельности предприятия-должника, назначаемая арбитражным судом по заявлению должника, собственника предприятия или кредитора и осуществляемая на основании передачи функций по управлению предприятием-должником арбитражному управляющему.

Основанием для назначения внешнего управления имуществом должника является наличие реальной возможности восстановить платежеспособность предприятия-должника с целью продолжения его деятельности путем реализации части его имущества и осуществления других организационных и экономических мероприятий. Управление имуществом осуществляется *арбитражным управляющим*, который назначается арбитражным судом (возможно, на конкурсной основе). Арбитражный управляющий должен быть профессиональным юристом или экономистом, обладать опытом хозяйственной работы, а также не иметь судимостей.

Функциями арбитражного управляющего являются:

- распоряжение имуществом предприятия-должника;
- руководство предприятием-должником;
- отстранение при необходимости руководителя предприятия от выполнения обязанностей;
- прием на работу и увольнение работников;
- созыв собрания кредиторов;
- разработка плана проведения внешнего управления имуществом должника и организация его выполнения.

Разработанный план предоставляется на обсуждение собрания кредиторов не позднее чем через 3 месяца после назначения арбитражного управляющего. В случае неодобрения плана управляющий может быть заменен арбитражным судом. Полномочия внешнего управляющего не могут превышать 18 месяцев.

На период проведения внешнего управления вводится мораторий на удовлетворение требований кредиторов к должнику, тем самым предприятию предоставляется возможность использовать суммы, предназначенные для оплаты денежных обязательств, для улучшения финансового состояния предприятия.

Арбитражный управляющий обращается в арбитражный суд с заявлением о завершении внешнего управления имуществом должника в случаях:

- если цель внешнего управления имуществом должника (вывод из кризиса) достигнута;
- если стало очевидно, что достижение этой цели невозможно. В зависимости от результатов проведения внешнего управления и характера заявления арбитражного управляющего арбитражный суд может:
- принять решение о прекращении внешнего управления имуществом должника, признании его банкротом и об открытии конкурсного производства;
- вынести определение о завершении внешнего управления имуществом должника и прекращении производства по делу о банкротстве предприятия;
- вынести определение о проведении дальнейшего внешнего управления имуществом должника в пределах 18-месячного срока.

## Санация

Санация (оздоровление) предприятия-должника является реорганизационной процедурой предприятия, в ходе осуществления которой предприятию-должнику оказывается финансовая помощь кредитором или иными лицами.

Ходатайство о проведении санации может быть подано должником, собственником предприятия-должника или кредитором. Основанием для проведения санации является наличие реальной возможности восстановить платежеспособность предприятия для продолжения его хозяйственной деятельности. Арбитражный суд не вправе разрешать проведение санации, если дело о несостоятельности предприятия возбуждено повторно на протяжении трех последних лет.

В случае удовлетворения ходатайства о санации арбитражный суд объявляет конкурс желающих принять в ней участие, к которому допускаются юридические (в том числе и иностранные), физические лица, а также члены трудового коллектива предприятия-должника.

Участники санации проводят собрание и вырабатывают соглашение, в котором содержится обязательство обеспечить удовлетворение требований всех кредиторов в согласованные с ними сроки, указывается предполагаемая продолжительность санации, распределение ответственности между участниками. Участники санации несут солидарную ответственность за выполнение обязательств перед кредиторами, если соглашением не предусмотрено иное.

При формировании условий соглашения участников санации необходимо учитывать, что по истечении 12 месяцев с начала санации должно быть удовлетворено не менее 40% от общей суммы требований кредиторов, а продолжительность санации не должна превышать 18 месяцев (она может быть продлена не более чем на 6 месяцев). Достижение цели санации дает основание для прекращения дела о несостоятельности предприятия.

Законодательные акты не предусматривают одновременного проведения санации и внешнего управления.

## Принудительная ликвидация

Реорганизационные процедуры направлены на восстановление нормального функционирования предприятия. Если они оказываются неэффективными, арбитражный суд начинает ликвидационные процедуры, которые ведут к прекращению деятельности предприятия. Ликвидационные процедуры предполагают принудительную или добровольную ликвидацию.

Принудительная ликвидация предприятия-должника осуществляется по решению арбитражного суда по признанию предприятия несостоятельным. Это решение вступает в силу по истечении срока на подачу кассационной жалобы или протеста. Отличие процедуры принудительной ликвидации предприятия от ликвидации в обычном порядке состоит в том, что реализация имущества предприятия-должника и удовлетворение требований кредиторов осуществляются в порядке *конкурсного производства*.

Решение об открытии конкурсного производства принимает арбитражный суд. Цель конкурсного производства – соразмерное удовлетворение требований кредиторов и объявление должника свободным от долгов. Решение о признании должника несостоятельным и об открытии конкурсного производства публикуется в «Вестнике Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации».

С момента открытия конкурсного производства запрещается передача либо другое отчуждение имущества должника, погашение его обязательств, прекращается начисление пени и процентов. Сроки исполнения всех долговых обязательств предприятия считаются наступившими, т.е. кредиторы вправе предъявлять свои претензии в двухмесячный срок.

Конкурсное производство закрывается после распродажи имущества предприятия-должника, окончания расчетов с кредиторами и составления отчета *конкурсным управляющим*. Конкурсный управляющий назначается арбитражным судом. Он распоряжается имуществом должника, осуществляет анализ его финансового состояния, изучает, признает или отклоняет требования кредиторов, управляет предприятием, созывает собрание кредиторов, формирует конкурсную массу. *Конкурсная масса* – имущество должника, на которое может быть обращено взыскание кредиторов.

После удовлетворения требований и погашения претензий кредиторов предприятие-должник считается полностью освобожденным от долгов. После утверждения отчета конкурсного управляющего арбитражный суд выносит решение о завершении конкурсного производства. После этого предприятие-должник исключается из государственного реестра и считается ликвидированным.

### **Добровольная ликвидация**

Добровольная ликвидация предприятия осуществляется во внесудебном порядке по взаимному соглашению между предприятием-должником и кредиторами под их контролем. При добровольной ликвидации также назначается конкурсный управляющий, происходит формирование конкурсной массы и продажа имущества. Предприятие считается ликвидированным с момента его исключения из государственного реестра.

При добровольной ликвидации государственных предприятий и предприятий, в капитале которых доля (вклад) Российской Федерации составляет более 25%, принятие решения о неудовлетворительной структуре баланса и отсутствии реальной возможности восстановления платежеспособности предприятия возлагается на Федеральное управление по делам о несостоятельности (банкротстве). Оно наделяется частью полномочий арбитражных судов, принимает решения о дальнейшей судьбе предприятия, контролирует процесс добровольной ликвидации. Федеральное управление было создано для защиты предприятия при признании его банкротом, поэтому в его функции входит представление интересов собственника (в случае делегирования ему таких полномочий) и контроль за поступлением финансовых средств государства для поддержки предприятия.

### **Мировое соглашение**

Мировое соглашение – это процедура достижения договоренности между должником и кредиторами относительно отсрочки и/или рассрочки причитающихся кредиторам платежей или скидки с долгов. Оно может быть

заключено на любом этапе производства по делу о несостоятельности (банкротстве) предприятия с момента возбуждения производства до завершения конкурсного производства. В рамках судебной процедуры мировое соглашение возможно только под контролем арбитражного суда. С момента утверждения мирового соглашения производство по делу о признании предприятия банкротом прекращается (если проводились реорганизационные процедуры, то они тоже прекращаются).

### ***Выводы***

1. Предпринимательская деятельность связана с различными видами рисков: производственными, финансовыми, инвестиционными. При правильном и умелом руководстве предприятием вероятность риска потерь может быть снижена.
2. Существуют различные методы оценки риска и способы снижения вероятности потерь при осуществлении хозяйственной деятельности предприятия. Предприниматель не должен забывать, что нельзя рисковать больше, чем позволяет собственный капитал, забывать о риске и рисковать многим ради малого.
3. Неспособность предприятия эффективно функционировать, снижение финансовой устойчивости и ликвидности предприятия, высокая степень предпринимательского риска могут привести к банкротству предприятия. Причины банкротства зависят от внутренних и внешних факторов, влияющих на деятельность предприятия.
4. Процедура банкротства регулируется соответствующими законодательными и нормативными актами. Процедура банкротства предусматривает проведение реорганизационных (внешнее управление, санация) и ликвидационных мероприятий (принудительная и добровольная ликвидация).